

ルーフ広宣

突撃!! インタビュー

マジックビジネスの帝王・黒崎正博師が激白!!
一般大衆の三千万人位はマジックファンにしましたよ!



【プロフィール】
1964年東洋大学経済学部卒業、同年、世界最大トランプメーカーUSカードCO、日本総代理店(株)ニチュー入社
1967年東洋スパーツ入社
「ハルティ・ノベルティ」商品の企画開発担当「毎年、東急ハンズ納入業者No.1の実績を誇る」
1988年専務取締役、営業統括部長、年商20億円を達成後に退職、同年(株)ホワイトキャッツエンタープライズ設立
「黒帽マジックシリーズ」を企画販売、日本初コンピニエンス・ファミレス等に納入
マジックブームの草分け
現在マジック公演、個人レッスン
企画対象「マジックでコミュニケーション力」講演
企業のマジックSP品の企画・開発・制作プロデューサー
マーケティングプロデューサー
マジックコミュニケーション
研究者
(株)ラジカ東京事務所代表
(株)ホワイトキャッツエンタープライズ代表取締役社長

人口が増えていると思っ
てます。それとドンキホー
テさんのオリジナル「マジ
ックカンカン」は今年で4
年目ですが、これもお陰様
で全国展開をTVの画面で
流れていますけれども、初
心者向けのコンセプトとし
て作りましたから新たに
マジックをやる人の拡大
をしていると、これも確
信していますね。そこ
からマジックに対する理
解が徐々に人々に浸透し
て行けばマジックに関
する関心度も高まってい
くと思えますね。そうす
れば、TVでマジック番
組を見たいと思うし、今
度はマジックを生で見たい
と思いますよ。あくまで
一般大衆の拡大が大切な
んじゃないですかね。そ
れと今、プロやアマの会
が色々ありますよね。で
も殆どの観客の方々が
マジック関係者じゃない
かな?と思うんですが、
それをいくら広げても一
般大衆のマジックへの関
心度を高める事にはなら
ないんですよ!だから僕
自身ショーを組んだ事
があるので分かるだけ
でも出来れば、プロマジ
シャンの交換会を毎月、
やっている

んじゃないですか。それを
1日2回公演、又は隔月
公演とかで例えば、1回
目は生まれ初めてマジ
ックを見る人、ピギナー
対象で、2回目はプロ
やアマ向け対象にする
とかね。演じる中身は同
じですよ。そうすれば反
応が違うんじゃないで
すか。例えばマジック
関係者には受けなかった
が、初めて見た人には
受けたとかな。そうす
れば演じる方は勉強に
なるんですよ。私が以
前、川崎市民ミュージア
ムでやった時に99%一
般客だったんですよ。
現場にルーフさんも居
たじゃないですか!あの
時の反応は初めてマジ
ックを見た人達だった
んですよ。これ凄く大事
な事ですから!本当に
その通りでしょう?!



りですね!鋭い視点です。
それでは、次に、世界の
マジシャンとの交流や活
動についてお話を頂きたい
と思います。
黒崎:あのう僕の師匠が
フリップ・フォックスウェ
ル先生と言って48年前
に出会ったんですが、そ
の方がフレイ二のお弟
さんだったんですよ!15
年前にそれを知って
退け返ったんですが(笑)
それで僕はフレイ二の孫
弟子になるんですよ。そ
れは今94才でアメリカ
在住ですが、その方の舞
台を見て感動して、そこ
から世界のマジシャン
と交流する入口だった
んですよ。フォックスウェ
ル先生は牧師さんとして
日本に来られ、マジック
は16才、33才迄をプロ
としてやってらした方
なんです。5年前には
シンガポールのローレン
ス・



取材当日、黒崎師匠の指
定したレストラン(Berber
n)へ行くこと、既に大
勢の人で店内は溢れ、オ
ナー夫婦と共に黒崎師
匠がにこやかに迎えて
くれた。そこで突然、
奇術機関連を紹介する
為のマジックショーが
始まり、急遽私がマジ
ックショーの司会役を
務める。黒崎師匠の演
技が光り、客席は思わぬ
サプライズに熱気が溢
れた。お洒落な店内に
は生軽音楽も流れ、花
の香りが漂う。私の取
材の雰囲気造りに、こ
の店を選んでくれた黒
崎師匠の心の温かさを
痛感する。その後、店
のテラスへ移動し取材
が始まった。

ルーフ..お疲れ様でした。
先ず、師匠のご出身地と
子供時代のお話をして
頂けますか?
黒崎:新潟県新潟市の
白山神社で白山祭りが
春と秋に一週間位ある
のですが、その折りにサ
ーカスとか見世物小屋
等を外から見たり、中
に入ったり、毎日行っ
てました。必ず友達と
行くんですが、それが
毎回違うんですね。親
に呆れられる程、毎日
見に行っていましたね。
ルーフ..そうでしたか。
その時にマジックと出
会ったんですか?
黒崎:えーと、父親が
小学4年の頃、マジッ
クの本を一冊買って来
てくれた事と、叔父の
所へ遊びに行った時
に、たまたまマジック
セットを見せてくれ
て、その時異常に興味
を持ったんです。ま
だ小学校に上がる前
でしたが、「それを僕に
下さい!」と頼んで貰
って来てからは毎日、
それに夢中になって
ましたね。

ら、師匠のマジックを
好きだ!と言う気持ちは
変わらなかったんです
か?
黒崎:ええ、そりゃも
う変わらなりましたね。
ルーフ..それが現在の
仕事に結び付いたん
ですね!所で、師匠は
いち早く、マジック
ビジネスを手掛けられ
ましたが、その将来性
とプロマジシャンの
生活改善との相関性
をズバリ!お聞かせ
下さい。
黒崎:これは非常に
難しいんですけども、
20年前に『黒帽マジ
ックシリーズ』とい
うものを日本で初
めてコンピニエ出
して、ロソン、セ
ブインレブ、ファミ
リーストラン等へ流
しました。ダイソー
さんも手品シリーズ
企画は2000年
でしたから、今年で
9年目に入りますが
、商品がダイソー
さんの店頭に並んで
7年4ヶ月目になる
んですよ。かなりの
数量が売れたんです
が、ざっと計算す
ると生まれて初め
てマジックをやる
人が少なくとも、
三千万人は増えた
と思っています。
それ以上かもし
れません。それ
だけ深く世の中
にマジック

コングさんと知り合
ったり、アリ・ボンゴ
さんが日本公演で来
た折には、原宿で
プライベートパーティ
を開き70人位集ま
ったんですよ!
「こんな素晴らしい
事は無い!」と大変、
喜んで頂けた。これ
も国際交流の入口
の一つでしたね。勿
論、島田晴夫さんも
アメリカ在住で、ご
人脈もご紹介頂い
たりしています。今
年の活動はイギリ
スのブラックプ
ールへ行き、各国
のマジシャン(イ
ラク、インド、リ
トアニア、イギ
リス、アメリカ等)
の方々と交流し、
ほんの一寸した出
会いで直ぐに打ち
解けて、そこから
DVDの交換等が
始まるんですよ。
そんな小さい事
積み重ねが大切
なんですよ!

に地球温暖化防止
キャンペーンイ
ベント「ヒマ
ラヤを救え!」を
日本で実現する
運びになりました。
この企画は日本
とネパールとの
共同企画で今
回は第1回目
ですが、継続
して全国展開
できればと考
えております。
そこ是非、黒
崎師匠にもご
協力頂き、出
演したいと思
うのですが、
如何でしょうか?
黒崎:あつ、もう
喜んで協力
しますよ!こ
ういう国際
的なイベント
は関心もあり
ますし、私の
友人でマス
コミ関係者
も沢山居ま
すから。出
演だけじゃ
なく広報活
動にもお手
伝いして全
面的に協力
しますよ。
ルーフ..有難
うございます。
是非、宜しく
願います!
昼下がりの
カフェレス
トランでの
和やかな対
談は熱気を
帯びながら
更に佳境へ
と続...
次回予告:次
号では第2部
として黒崎
師匠に「日本
マジック界
に望まれる
展望」や「
今後のマジ
ック界隆盛
への道筋」
「ご自身の
人生観」な
どについて
詳しくお話
頂きます。
乞うご期待
!!